



EDUARDO SILVA

Consultor da Ordem dos Contabilistas Certificados
comunicacao@occ.pt

O “efeito de incentivo” no ecossistema dos fundos europeus (Portugal 2030)

Este artigo aborda algumas das formas de interação entre o contabilista certificado e o ecossistema dos fundos comunitários, com o objetivo de melhor dar a compreender esta temática, bem como introduzir alguns dos termos-chave que irão fazer parte das candidaturas dos clientes e beneficiários.

Os fundos europeus são instrumentos de financiamento aprovados por legislação da União Europeia que suportam ações europeias, nacionais, regionais, locais e até internacionais, para atingir objetivos de desenvolvimento.

Estes fundos assumem a designação de Fundos Europeus Estruturais e de Investimento (FEEL) quando se tornam instrumentos da política regional da UE, participando, assim, no objetivo da coesão económica, social e territorial.

Em Portugal, o quadro de apoio designado por «Portugal 2020» está a observar os seus últimos avisos de concurso, dando em breve lugar ao instrumento financeiro do «Portugal 2030», cujos programas foram já aprovados e serão objeto de regulamentação geral e específica nos próximos meses.

O novo instrumento financeiro do Portugal 2030 irá gerar oportunidades, podendo vir a constituir-se como uma das formas de alavancagem dos investimentos das empresas e impactar e acelerar as suas estratégias.

As oportunidades serão muitas e é importante perceber que o CC será sempre um dos mais importantes intervenientes no processo, interagindo com maior ou menor intensidade com a temática dos fundos europeus, numa das seguintes formas:

- CC das empresas beneficiárias, nas quais regista e trata os diversos projetos de investimento, diferenciando o tipo de auxílios, conferindo-lhe o respetivo tratamento contabilístico e fiscal, intervindo também na validação de mapas de despesa;
- Como consultor, sempre que for contratado para tratar diretamente dos processos;
- Ou ambas.

É, por isso, vital que possam ser assimilados por todos os intervenientes diretos, nos quais se incluem os CC, alguns dos termos que ajudem na desconstrução do que se pretende com os fundos europeus.

O efeito de incentivo

Um dos termos-chave ligado aos fundos, é o «efeito de incentivo», estando bem presente nas regras comuns nos auxílios de Estado. O que é o «efeito de incentivo»

ou quando é que o mesmo está demonstrado numa candidatura?

1. Considera-se efeito de incentivo a alteração do comportamento do beneficiário por ação da concessão do apoio, de modo que este crie atividades adicionais que não teria realizado na ausência do apoio ou que só teria realizado de uma forma limitada ou diferente, ou noutro local.
2. Considera-se que se encontra demonstrado o efeito de incentivo sempre que o beneficiário tenha apresentado a candidatura em data anterior à data de início dos trabalhos relativos ao projeto, conforme definição prevista na alínea uu) do artigo 2.º do Regulamento Específico do Domínio da Competitividade e internacionalização (RECI), que a seguir transcrevemos:
 - «Início dos trabalhos», quer o início dos trabalhos de construção relacionados com o investimento quer o primeiro compromisso firme de encomenda de equipamentos ou qualquer outro compromisso que torne o investimento irreversível, consoante o que acontecer primeiro. A compra de terrenos e os trabalhos preparatórios, como a obtenção de licenças e a realização de estudos de viabilidade não são considerados início dos trabalhos, conforme refere o n.º 23 do artigo 2.º do Regulamento (UE) n.º 651/2014, de 16 de junho. As sinalizações relativas ao custo de cada aquisição não são consideradas início dos trabalhos, nos casos em que, em função da tipologia do investimento, se demonstre que não constituem um compromisso firme que torne o investimento irreversível, devendo estar relevado na contabilidade do beneficiário enquanto adiantamento a fornecedores.

Na prática, tudo se pode resumir ao seguinte: «Primeiro submete-se o pedido de apoio, e só depois é que o beneficiário pode iniciar investimentos» e, de uma forma geral, «a concessão do incentivo terá de induzir a uma alteração do comportamento do beneficiário traduzida na criação de atividades adicionais que não teria realizado na ausência do incentivo ou que só teria realizado de uma forma limitada ou diferente, ou noutro local.» Transportando estes conceitos para o dia a dia do contabilista certificado, quando alguns dos clientes nos abordam sobre a possibilidade de concorrer a um determinado fundo, seja para renovar o parque informático, ter um site de vendas, investir em equipamento produtivo ou mobiliário

mais atual, ou apenas realizar algumas obras de conservação, em que o objetivo é apenas substituir/remodelar internamente, ou porque ouviu dizer que o vizinho já concorreu, etc., é preciso, desde logo, sintonizar o cliente para a necessidade de ir mais além, e alinhar todo o projeto com a estratégia da empresa, inclusive do próprio território, pois o objetivo dos fundos não é o de promover investimentos de substituição, isolados ou sem estratégia definida, mas sim o de impactar positivamente a empresa em toda a cadeia de valor, com um modelo de negócio mais disruptivo, ajudando-a a ser mais competitiva.

É importante que, logo no início de um processo de diálogo com o beneficiário (empresa que concorre aos fundos), esta temática seja discutida e clarificada, devendo estar consciente desta regra base na concessão inicial de todo o seu projeto.

E se o efeito de incentivo não for respeitado?

Regra geral, e como já mencionámos, os investimentos apenas poderão ter início após a apresentação do pedido de financiamento, considerando-se como tal a data da primeira fatura associada ao projeto de investimento ou, consoante o que acontecer primeiro, a data do primeiro compromisso firme de encomenda, no caso de adiantamentos. A ausência de informação sobre compromissos anteriores à submissão da candidatura ou do registo de pedido de auxílio, determinará a não elegibilidade de toda a candidatura, ou à restituição dos apoios caso mais tarde, em sede de auditoria e controlo, venham a ser encontradas evidências da existência de compromissos em data anterior à submissão do registo de pedido de auxílio ou da candidatura, que tornem o investimento irreversível. É, por isso, importante o beneficiário ter essa situação acautelada, pois as auditorias existem e são rigorosas por parte da autoridade de gestão. A menção ao «efeito de incentivo» consta habitualmente nos formulários de candidatura aos sistemas de incentivos, e:

- Carece sempre de validação do beneficiário;
- É uma das condições de acesso das operações;
- A não verificação desta condição (em sede de auditoria futura da autoridade de gestão, pode originar a não elegibilidade de toda a candidatura, e a devolução de incentivos já recebidos);
- É habitualmente apresentado nas declarações de compromisso, da forma como a seguir

exemplificamos.

Exemplo 1 - «Declaro que os trabalhos relativos ao projeto ou à atividade a desenvolver no âmbito da operação serão iniciados somente após a submissão da candidatura (...).O início dos trabalhos em momento anterior à data da submissão da candidatura torna todo o investimento não elegível para financiamento, por força do disposto nos artigos 2.º, alínea 23 e 6.º do Regulamento Geral de Isenção por Categoria.»

Exemplo 2 - «Declaro que todo o investimento apresentado será realizado em data posterior à data da candidatura, não existindo qualquer compromisso de encomenda de equipamentos, reserva(s) de espaço em feira(s), contratação de serviços de consultoria ou qualquer outro compromisso, em data anterior à submissão da candidatura, ou quaisquer outros compromissos que tornem o investimento irreversível.»

Estes são apenas alguns exemplos que constam em formulários de candidatura e que devemos ter em atenção. Não obstante, haverá muitos outros aspetos a considerar e boas práticas a seguir. É importante perceber o porquê da existência de fundos comunitários e da intervenção do Estado através das diversas medidas de auxílio.

Um dos motivos é o de procurar acautelar que uma determinada medida de auxílio de Estado propõe corrigir uma situação, como por exemplo, uma falha de mercado, ou uma outra qualquer situação em que o mercado, por si só, não seria capaz de corrigir. É por isso exigido à medida de auxílio que possua um «efeito de incentivo», que altere o comportamento da(s) empresa(s), criando e diversificando as atividades, o que não teria ocorrido da mesma forma na ausência do auxílio. Também por isso se diz que os fundos são muito seletivos. E tendem a ser cada vez mais exigentes. Os beneficiários e restantes intervenientes precisam interiorizar que, ao ser atribuído auxílio de Estado a uma empresa, possivelmente haverá uma outra que ficará de fora. Daí ser necessário ajudar a promover candidaturas consistentes, com estratégia, que façam escalar as empresas.

O papel do CC/consultor, que mantém por norma um diálogo constante com o seu cliente, pode ser importante na desconstrução dos diversos temas-chave que compõem o ecossistema dos fundos.

Oportunidades não irão faltar. Por fim, refira-se que a informação sobre este assunto específico não se esgota neste artigo e não dispensa a consulta da legislação em vigor sobre a temática e generalidade dos fundos comunitários.



Formação profissional
Obrigações legais das empresas

Formação Online **10.2.2023** | 9h30-18h00

VidaEconómica Business School
Informações/Inscrições
☎ 223 399 427/00
(chamada para o módo fixo nacional)
Email: anabessa@grupovidaeconomica.pt



PUBLICAÇÕES PERIÓDICAS
AUTORIZADO A CIRCULAR EM INVÓLUCRO FECHADO DE PLÁSTICO OU PAPEL
PODE ABRI-SE PARA VERIFICAÇÃO POSTAL
DE213672021GSB2B



Nº 1965 / 27 de janeiro 2023 / Semanal / Portugal Continental 2,60 €

FUNDADOR: João Peixoto de Sousa DIRETOR: João Luís Peixoto de Sousa

VidaEconómica

EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

www.vidaeconomica.pt

PUB

ERA
IMOBILIÁRIA

ATUALIDADE



Preços das casas registam maior aumento em 30 anos

Pág. 4

Carlos Moedas afirma
Novo programa de ajudas ao arrendamento vai chegar a mil famílias

Pág. 18

FISCALIDADE

Eduardo Silva, consultor da OCC, considera
Fundos europeus tendem a ser cada vez mais exigentes

Pág. 21

MERCADOS

Depósitos com 2,5% a 3% brutos já são possíveis com produtos de risco reduzido

Pág. 24

PUB

GEORGE
CAREER CHANGE
WWW.GEORGE.PT



SUPLEMENTO VIDA JUDICIÁRIA
Regras entre media e justiça penal devem ser clarificadas

Pág. 2

SUPLEMENTO METAL
METAL PORTUGAL com novo recorde de exportações

Pág. 7



BPF abre dois novos programas de investimento

PRR disponibiliza mais 400 milhões para empresas

- Plano de negócios deverá assegurar viabilidade operacional e financeira pós-investimento



Pág. 5



Empresas de Fafe aumentam exportações e investimentos

O volume médio de negócios das empresas em Fafe está a aumentar atingindo já cerca de 528 mil euros, quase o dobro da média nacional. Este crescimento acontece numa altura em que a média das empresas a nível nacional tem o volume de negócios estagnado. Um dos indi-

cadores que mais cresce é o das exportações. As empresas de Fafe estão a conseguir conquistar quota de mercado aos concorrentes nacionais e internacionais. Cerca de 36% das empresas têm risco médio e 25% baixo, o que também é um indicador positivo.

Págs. 8, 9 e 10



PUB

VidaEconómica GRUPO EDITORIAL

SAVE THE DATE
Lançamento do livro
POLÍTICAS LOCAIS DE HABITAÇÃO
2 DE FEVEREIRO DE 2023 | 18h
ORDEM DOS ENGENHEIROS - AVENIDA ANTÓNIO AUGUSTO DE AGUIAR - LISBOA

POLÍTICAS LOCAIS DE HABITAÇÃO
O papel dos Municípios no âmbito das novas